

## ABSTRAK

Perkembangan teknologi pada bidang pemasaran/penjualan membawa perkembangan pada banyak hal seperti perkembangan produk/jasa yang ditawarkan. Contohnya perkembangan dari penjualan produk fisik saja dan sekarang mulai beredar produk digital seperti video, *game*, *music*, gambar digital yang juga dijual. Selain itu perkembangan teknologi juga membawa perkembangan terhadap cara kita menjual produk-produk tersebut. Dari cara konvensional hingga sekarang ini banyak penjualan secara *online* dengan berbagai macam *platform* seperti *e-commerce*, *marketplace*, *social media* dll. Dengan menggunakan teknologi yang ada, aktivitas pemasaran/penjualan individu menjadi lebih mudah dan lebih luas jangkauannya. Tidak hanya untuk penjual saja yang mendapatkan manfaatnya tetapi para konsumen juga lebih mudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan mengenai jasa atau produk yang ditawarkan dan lebih mudah untuk memesan dan membelinya. Dalam bidang industri kreatif khususnya untuk ilustrator dan desainer, pemanfaatan teknologi informasi sangat membantu dalam menunjang bisnisnya, meskipun saat ini memiliki beberapa kendala. Contohnya pada proses transaksi produk gambar digital atau lebih tepatnya pada bidang *Art Commission* mengalami masalah proses transaksi yang berbeda-beda tergantung kebijakan pribadi penjual atau pembeli. Hal ini didasarkan dari hasil wawancara, Sebagian besar partisipan wawancara mengakui bahwa mereka selain bertransaksi pada *platform* khusus, mereka juga bertransaksi pada *social media* seperti Facebook dan Instagram. Dikarenakan *platform social media* memang tidak dirancang untuk bertransaksi maka para penjual atau pembeli pun menerapkan prosedur mereka sendiri. Salah satunya dalam proses pembayaran komisi, ada yang meminta DP (*Down Payment*) terlebih dahulu, ada yang meminta pembayaran penuh, ada juga yang bersedia mengerjakan terlebih dahulu. Dengan perbedaan ini, menjadikan proses pembayaran sering kali bermasalah dan akhirnya terjadi kasus-kasus yang tidak diinginkan seperti kelalaian penjual atau pembeli bahkan sampai kepada penipuan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu di bangun sebuah *website e-Marketplace* yang diberi nama Meraki. *Website* ini akan memfasilitasi transaksi yang aman dan nyaman antara konsumen dengan ilustrator atau

desainer. Setelah itu dilakukan pengujian terhadap sistem dengan metode *white box testing* sebagai *testing* standar yang akan mencari *test case* yang akan diuji dan kemudian diuji setiap *test case* tersebut. Dari pengujian terhadap tiga *file controller* dilakukan pengujian terhadap total 94 prosedur yang semuanya merupakan prosedur berisiko rendah dengan total menghasilkan 333 *test case*. Yang kemudian dapat diuji hanya 291 *test case* atau sekitar 87,3% dari keseluruhan *test case*. Tetapi dari 291 jumlah pengujian tersebut seluruhnya valid dan tidak ditemukan error. Berdasarkan hasil pengujian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa aplikasi bisa berjalan dengan baik dan jika terjadi perbaikan pun karena kode masih dalam risiko rendah akan lebih mudah dipelihara, diperbaiki dan diprediksi.

Kata kunci—*e-Marketplace, ilustrator, desainer, industri kreatif, white box, digital*